

Forming and realization of innovative policy of the region have to be founded on the effective instruments of management; as one of the such instrument it should be considered the methodology of the assessment of the regional efficiency of innovations, determining the terms of decision-making on the trends and objects of the state support of innovative entrepreneurship. The article presents the results of the analysis of the basic normative –legal acts of federal and regional levels, comprising the criteria of decision-making on the state support of the innovative projects and enterprises. Conclusion about the necessity and trends of development of approaches to the assessment of efficiency, applied in the realization of the regional innovative policy has been justified.

Keywords: innovations, efficiency of innovations, regional economy and management, system approach, state regulation, innovative policy.

Получено 28.07.2014

УДК 658.310.7

С. А. Казанцева, кандидат экономических наук, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

ЭЛЕМЕНТЫ ФОРМИРОВАНИЯ СТОИМОСТИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Рассматриваются основные элементы стоимости, являющиеся базой для реализации концепции управления стоимостью предприятия.

Ключевые слова: элементы стоимости, концепция управления стоимостью, информация.

Практический опыт показал, что управляющие предприятий рассматривают стоимость только через оценочные расчетные методики, которые выражают в денежной форме результат деятельности предприятия. Формирование стоимости как критерия происходит за счет принятия управленческих решений, осуществления действий, направленных на развитие предприятия на протяжении всего периода его функционирования. Стоимость отражает результат текущей деятельности предприятия и одновременно представляет собой ту начальную точку отсчета, от которой необходимо отталкиваться при дальнейшем управлении предприятием. Прежде чем

начинать работу со стоимостью как с начальной точкой, используемой для принятия решений, необходимо выяснить, каким же образом формируется стоимость. Данный вопрос остается открытым.

Стоимость создают все процессы, происходящие на предприятии, которые можно разделить на элементы, в совокупности отражающие формирование стоимости предприятий.

В качестве таких элементов выделены: информационная прозрачность предприятия, факторы стоимости, целевые нормативы факторов стоимости, расстановка приоритетов. Элементы представлены в виде схемы на рисунке.



Элементы формирования стоимости

На первом месте (в основании) представлена информационная прозрачность предприятия. Информационная прозрачность включает в себя доступность, точность, достоверность информации, как для собственников, так и для работников, о деятельности предприятия. На многих предприятиях процесс сбора информации затруднен и вызывает отрицательные эмоции как у рабочих, так и у специалистов высшего звена. При этом каждая дополнительная информация, какие-либо факты о деятельности предприятия влияют на создание единственно верного мнения о текущем состоянии предприятия и возможных вариантах его дальнейшего развития. Принятие решения на основе минимума информации, возникшего из-за нежелания либо невозможности сбора необходимых данных, может привести к ошибочным, неэффективным действиям, препятствующим достижению основной цели. Сбор информации является трудоемким, но главным процессом. Наличие достоверной, полной информации о предприятии создает его имидж, влияет на построение всей дальнейшей его деятельности. И дело не в объеме данных, а в правильности и актуальности представленной информации.

Имеющаяся информация выражается в факторах стоимости. Именно факторы стоимости дают возможность определить положение предприятия на всех уровнях и в соответствии с этим обозначить планы и намерения дальнейшего развития предприятия. Но они индивидуальны для каждого предприятия и зависят от специфики деятельности предприятия, этапов его жизненного цикла, особенностей управления.

Обозначить степень влияния факторов возможно только при более детальном тщательном рассмотрении и изучении деятельности предприятия, в результате которого предлагается из всего множества факторов выделять и в дальнейшем учитывать не более 20 ключевых.

Анализируя деятельность предприятия и сравнивая факторы стоимости необходимо отвечать на вопрос, какой из факторов имеет наибольшее воздействие на развитие предприятия [1]. Для этого целесообразно использовать метод парных сравнений и оценить по категориям: низкая, ниже средней, средняя, выше средней, высокая и очень высокая степень влияния. Для простоты и удобства работы в дальнейшем с выбранными факторами необходимо произвести оцифровку, приписывая категориям численные значения – баллы (табл. 1).

Таблица 1. Шкала стратегической значимости влияния факторов

Степень влияния факторов на стоимость	Баллы
Низкая	1
Ниже средней	2
Средняя	3
Выше средней	4
Высокая	5
Очень высокая	6

На факторах стоимости основаны количественные нормативы, к которым необходимо стремиться для достижения целей. Фактические возможности по каждому ключевому фактору устанавливаются на базе прежних результатов, с учетом задач, направленных на улучшение данных факторов. Оценить эти возможности позволяют контрольные сравнения с конкурентами, отраслевой анализ, определение производственных ограничений в рамках предельных возможностей предприятия. Кроме того, при установлении нормативов определенное внимание необходимо уделить внешним факторам. Это особенно важно для предприятий, чьи основные рычаги стоимости (главным образом цены на сырье, материалы, а также цены на товары) зависят от внешних условий и неподвластны изменениям. Наилучший способ в данном случае – корректировка нормативов с учетом прогнозных, наиболее вероятных внешних изменений. Вот почему в идеале целевые нормативы следует устанавливать с некоторыми допусками [2, с. 105–129]. При установлении целевых нормативов предлагается рассматривать оптимистический и пессимистический варианты с выявлением уровня вероятности исполнения того или иного варианта.

Для наиболее точного установления целевых нормативов целесообразно воспользоваться SMART-критериями (Specific, Measurable, Achievable, Result-oriented, Time-bound). Несмотря на тот факт, что данная техника является одной из лучших для проверки управленческих целей на соответствие SMART-критериям [3, с. 76], в рамках установления целевых нормативов данная техника также применима.

В соответствии с данными критериями целевые нормативы должны быть:

– *S* – Specific, конкретные. Целевые нормативы должны быть максимально четкими и точными. Неточность может привести к неправильно выбранной стратегии достижения данных нормативов, итогом которой будет конечный результат, отличающийся от запланированного;

– *M* – Measurable, измеримые. Целевые нормативы должны иметь конкретную величину стремления, соизмеримую с действительностью;

– *A* – Achievable, достижимые. Целевые нормативы необходимо устанавливать на реально возможном, в рамках имеющихся у предприятий ресурсов, технологий, уровне. При создании уровня достижения необходимо учесть взаимосвязь ключевых факторов, так как они тесно связаны между собой и зависимы друг от друга, а уровень достижения результата будет зависеть от совокупности данных факторов;

– *R* – Result-oriented, ориентированные на результат. Целевые нормативы в совокупности должны характеризоваться единым конечным результатом;

– *T* – Time-bound, ограниченные по времени. Любые целевые нормативы любых факторов стоимости могут быть выполнимы только в определенном временном отрезке. Ситуация на рынке и на предприятии изменчива, что требует быстрой постановки и решения задач.

Целевые нормативы – это прогноз улучшения факторов стоимости, к достижению которого предприятию надо стремиться.

Как только предприятие определилось с факторами стоимости, возникает другой, наиболее важный процесс – организовать управление, которое позволит получить результаты деятельности в соответствии с целевыми нормативами на всех уровнях.

Для того чтобы в наилучшей степени достигнуть желаемых результатов, необходимо правильно произвести расстановку приоритетов. Расстановка приоритетов составляет главное условие создания стоимости, поскольку именно правильно расставленные приоритеты обеспечивают достижение целевых нормативов и стратегии предприятия, а также дают возможность для осуществления отлаженной повседневной работы исполнителей.

Приоритеты в управлении необходимо сформировать и упорядочить исходя из ключевых факторов и их целевых нормативов. При выполнении задач, связанных с достижением целевых нормативов стоимости, расставляются приоритеты в порядке

убывания по значимости. В зависимости от индивидуальных особенностей предприятия приоритетом может стать управление персоналом или снабжение, производство или сбыт. Для этого анализируется работа всех уровней предприятия и решается вопрос: от кого зависит наилучшее достижение поставленных нормативов. Целевые нормативы необходимо формулировать достаточно четко и детализировано распространять на все уровни предприятия. Под каждый фактор необходимо определить и закрепить отдельные звенья системы, которые играют решающую роль в выполнении целевых нормативов.

Параллельно расстановке приоритетов выбирается стратегия достижения поставленных задач с регулярным контролем результатов деятельности. Сопоставление фактически достигнутых значений факторов с возможным уровнем их целевого норматива предлагается осуществлять с помощью результативной ведомости. Пример результативной ведомости приведен в табл. 2. Сопоставление позволяет рассчитать потенциал улучшения, который затем распределяется по рангам от *A* до *D* в соответствии с табл. 3.

Таблица 2. Пример результативной ведомости

Наименование фактора стоимости	Результаты, месяц				Предыдущий период	Потенциал улучшения
	Факт	Целевой норматив				
		НВ	О	П		
Внешние факторы (страновые) – темпы роста на тарифы на природный газ	2 %	2 %	1,5 %	3 %	2 %	<i>A</i>
Внутренние факторы (финансово-хозяйственные) – выручка, тыс. руб.	130	125	150	100	110	<i>A</i>
– чистая прибыль, тыс. руб.	65	65	80	50	60	<i>A</i>
– текучесть кадров	1 %	1 %	0 %	2 %	1 %	<i>A</i>
...						

НВ – наиболее вероятное значение целевого норматива; О – оптимистический вариант значения целевого норматива фактора; П – пессимистический вариант значения целевого норматива фактора

Таблица 3. Распределение рангов при оценке потенциала улучшений

Ранг	<i>A</i>	<i>B</i>	<i>C</i>	<i>D</i>
Потенциал улучшения	100 % < П _у <= 95 %	95 % < П _у <= 80 %	80 % < П _у <= 60 %	< 60 %

Так, при достижении результата не менее 95 % от наиболее вероятного значения присваивается высший ранг – *A*, далее в порядке убывания: при 80–95 % – *B*, 60–80 % – *C*, менее 60 % – *D*.

Точность данных, включаемых в ведомость, играет важную роль, от них зависит правильность выбора приоритетов и стратегии для достижения целевых нормативов, ведущих к улучшению результатов деятельности предприятия и созданию стоимости. Важно отметить специфику российской действительности, которая состоит в том, что исполнители с целью выслуживания перед руководством самостоятельно формируют результаты, которые отличаются от действительно полученных итогов. Данный факт является очень серьезным и его необходимо избегать, так как это приведет к разрушению системы работы предприятия. Подведение итогов необходимо формировать, учитывая психологию людей. Можно сводить данную процедуру к констатации фактов, при этом люди должны знать, что их работа оценивается

по справедливости. Конкретное решение вопросов, выявление тех или иных причин можно осуществлять при регулярно проводимых совещаниях. Правильная постановка организации достижения целевых нормативов стоимости поставит ясные цели перед работниками, даст мотивацию к их достижению и послужит постоянным дополнительным стимулом в их работе.

Стоимость формируется для каждого предприятия индивидуально в зависимости от специфики деятельности предприятия, от имеющихся на предприятии наработок, конечных целей. Наиболее важными при формировании стоимости являются: информационная прозрачность предприятия, факторы стоимости, установка целевых нормативов стоимости, расстановка приоритетов. С особенной значимостью отмечено, что наряду со всеми предложенными элементами наибольшее внимание заслуживает такой элемент стоимости, как факторы стоимости, являющиеся основой для работы всех остальных элементов.

Библиографические ссылки

1. Козырь Ю. В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения. – М. : Альфа-Пресс, 2004. – 200 с.

2. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Дж. Стоимость компаний: оценка и управление : пер. с англ. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 576 с. : ил.

3. Дусалеев В., Попов Д. Практические подходы к вопросу управления стоимостью компании // Оценочная деятельность : инф. бюллетень. – Апрель 2010. – № 1.

S. A. Kazantseva, PhD in Economics, Kalashnikov Izhevsk State Technical University

Element of Cost Creating for Enterprise Management

Main cost element which are the basis of the implementation of cost management concept at enterprise are discussed in the article.

Keywords: element of cost, cost management concept, information.

Получено 03.09.2014

УДК 658.532

К. В. Желнова, кандидат экономических наук, доцент, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

А. К. Осипов, доктор экономических наук, профессор, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

К. Н. Алданиязов, кандидат экономических наук, доцент, Мангистауский институт «Болашак», Актау

ФОРМИРОВАНИЕ НАУЧНОЙ КОНЦЕПЦИИ ИНСТРУМЕНТАРИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА

Рассмотрены составляющие инструментария управленческого учета. Выделены такие объекты управленческого учета, как производственные ресурсы и хозяйственные процессы, а также такие основные его методы, как документирование, инвентаризация, группировка и обобщение учетных данных, использование контрольных счетов. Подчеркнута необходимость комплексного использования всех элементов инструментария управленческого учета для повышения его действенности.

Ключевые слова: управленческий учет, предмет, объекты, методы, производственные ресурсы.

В последние периоды развития управленческого учета сформировалась научная концепция его инструментария, представляющая собой систему теоретических взглядов исследователей на содержание его предмета, объектов и методов, формирование наиболее общих принципов его практической реализации в реальных рыночных условиях хозяйствования.

Относительно предмета управленческого учета в экономической литературе имеется, в основном, два противоположных суждения. На наш взгляд, правильное определение предмета управленческого учета дает В. П. Суйц [1, с. 15], где он представлен как производственная деятельность предприятия и его основных производственных подразделений. Подобное определение предмета управленческого учета даны В. Э. Керимовым [2, с. 39] и Ю. А. Мишиным [3, с. 20].

Однако В. А. Назаровой и другими в [4, с. 15] предмет управленческого учета характеризуется ошибочно, на наш взгляд, как совокупность объектов в процессе всего цикла управления производством, которые можно объединить в две группы: производственные ресурсы и хозяйственные процессы с их результатами, соизмеримыми с затратами на их получение. Ведь производственные ресурсы и хозяйственные процессы совершенно правильно отнесены

к объектам управленческого учета, как было отражено А. Д. Шереметом и другими в [5, с. 21]. И. Е. Мизиковский [6, с. 29] считает, что предмет управленческого учета можно сформировать как информационную поддержку принятия текущих управленческих решений, связанных с управлением затратами с целью извлечения запланированных выгод из обычной хозяйственно-финансовой деятельности организации. Однако, как нам кажется, это определение предмета управленческого учета похоже на его цель – предоставление необходимой учетной информации менеджером предприятия.

Если подытожить рассмотрение предмета управленческого учета, то можно подчеркнуть, что основным критерием разработки системы управленческого учета должна служить рациональная организация учета по всем сферам деятельности предприятия в неразрывной связи с определением эффективности всей совокупности деятельности предприятия в целом и каждой его сферы.

По объектам управленческого учета также имеются различные мнения. Если А. Д. Шереметом и другими [5, с. 21] под ними правильно понимаются производственные ресурсы (основные фонды, запасы материально-технических ресурсов, нематериальные активы, трудовые ресурсы, то М. М. Стаж-